



Ders Adı	Kodu	Yarıyıl	T+U Saat	AKTS	Z / S
Mesleki Çalışma ve Seminer	PZL228	4	4 + 2	6,0	Zorunlu
Birim Bölüm	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama - Ön Lisans (Dersin temel yöntemleri anlatım ve ele alınacak çeşitli vakaları tartışma şeklindedir.)				
Amaç	Mesleki derslerde edindikleri deneyimleri aktarmaya sunu çalışmalarını yapar. Mesleki derslerde edindikleri deneyimlerle ilgili yapılan sunu çalışmalarını değerlendirir. Sektörde gözlemleyerek edindikleri deneyimleri rapor halinde sunar. Sektörde gözlemleyerek edindikleri mesleki deneyimlerin uygulamasını yapar. Sektörde gözlemleyerek edindikleri mesleki deneyimleri(uygulamasını) sunu hazırlayarak sınıfta sunar. Sektörde gözlemleyerek edindikleri mesleki deneyimleri(uygulamasını) sunu hazırlayarak sınıfta değerlendirmesini yapar.				
Ders İçeriği	İlaç firmalarının analizi, sektör bazında pazar payları, ilaç firmalarının gelişim süreçleri, ilaç firmalarının AR-GE çalışmaları, ilaç portföyleri, kullandıkları pazarlama teknikleri ve sunum.				
Ders Veren	Öğr. Gör. Ebru TERZİ BEYDİLLİ				
Ders Kaynakları	Çeşitli websitelerinden konular ile ilgili ilişkili kullanılabilecek kaynaklar ve öğrencilerin alanlarına yönelik gelişmeleri yakından takip edebilecekleri websiteleri, güncel makale ve araştırmalar., Öğretim görevlerimiz tarafından tamamen öğrencilerimizin alanlarına yönelik olarak hazırlanmış kitapçıklar.				

Hafta	Konu
1	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama konularında uygulama ve seminer çalışmalarının öğrencilere verilecek projeler aracılığı ile yapılması.
2	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama konularında uygulama ve seminer çalışmalarının öğrencilere verilecek projeler aracılığı ile yapılması. Dosyalar(0)
3	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama konularında uygulama ve seminer çalışmalarının öğrencilere verilecek projeler aracılığı ile yapılması.
4	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama konularında uygulama ve seminer çalışmalarının öğrencilere verilecek projeler aracılığı ile yapılması.
5	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama konularında uygulama ve seminer çalışmalarının öğrencilere verilecek projeler aracılığı ile yapılması.
6	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama konularında uygulama ve seminer çalışmalarının öğrencilere verilecek projeler aracılığı ile yapılması.
7	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama konularında uygulama ve seminer çalışmalarının öğrencilere verilecek projeler aracılığı ile yapılması.
8	Tıbbi Tanıtım ve Pazarlama konularında uygulama ve seminer çalışmalarının öğrencilere verilecek projeler aracılığı ile yapılması.
9	Sunum
10	Sunum
11	Sunum
12	Sunum
13	Sunum
14	Sunum

Ders İş Yükü	Çalışma Türü / Öğretim Metotları	Süresi (Saat)	Sayı
Dinleme ve anlamlandırma	Ders	6	10
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, yazma, okuma, Bilişim	Sınıf Dışı Çalışma	3	14
Araştırma – yaşam boyu öğrenme, durumları işleme, soru geliştirme, yorumlama, sunum	Sözlü	6	4
Ara Sınav 1		2	1
Ödev 1		30	1
Final		2	1
Ders İş Yükü:		160	
AKTS (Ders İş Yükü / 25.5):		6,27	

Program Çıktıları
1 Pazarlama, tıbbi terimler ve ilaç içerikleri ile ilgili konularında yeterli altyapıya sahip olma; bu alanlardaki kuramsal ve uygulamalı bilgileri alanında beraber kullanabilme becerisi,
2 Alanla ilgili problemleri saptama, tanımlama, formüle etme ve çözme becerisi; bu amaçla uygun güncel yöntemleri ve modelleri seçme ve uygulama becerisi,
3 Bir sistemi, sistem bileşenini ya da süreci analiz etme ve istenen gereksinimleri karşılamak üzere gerçekçi kısıtlar altında anlama becerisi; bu doğrultuda modern satış yöntemlerini uygulama becerisi,
4 Satış Yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçme ve kullanma becerisi; bilişim teknolojilerini etkin kullanma becerisi,
5 Bireysel olarak ve çok disiplinli akımlarda etkin çalışabilme becerisi, sorumluluk alma özgüveni,
6 Bilgiye erişebilme ve bu amaçla kaynak araştırması yapabileme, veri tabanları ve diğer bilgi kaynaklarını kullanabilme becerisi,
7 Yaşam boyu öğrenmenin gerekliliği bilinci; bilim ve teknolojiye gelişmeleri izleme ve kendini sürekli yenileme becerisi,
8 Türkçe sözlü ve yazılı etkin iletişim kurma becerisi; en az bir yabancı dil bilgisi
9 Proje yönetimi, işyeri uygulamaları, çalışanların sağlığı, çevre ve iş güvenliği konularında bilinç; uygulamalarının hukuksal sonuçları hakkında farkındalık,
10 Program alanında gerçekleşen uygulamaların evrensel ve toplumsal boyutlardaki etkilerinin bilincinde olmak; girişimcilik ve yenilikçilik konularının farkında olmak ve çağın sağlık sorunları hakkında bilgi sahibi olmak,
11 Analitik düşünce ile modern satış yöntemlerini uygular, satış yöntemleri için gerekli olan modern teknik ve araçları seçer ve kullanır, bilişim teknolojilerini etkin kullanma becerisini sergiler.
12 Tıbbi tanıtım ve pazarlama alanında kaliteli hizmet için kayıt tutar ve rapor hazırlar; araştırma ve proje uygulamalarının tüm aşamalarına katılır.
13 İlaç ve tıbbi cihaz sektörüne yönelik temel tıbbi kavramları anlar, anlatır ve kullanır.
14 Vücudun normal işleyişi ve hastalık oluşum mekanizmaları ile tedavide hedeflenmesi gereken amaçlar arasında ilişki kurar.

Ders Öğrenme Çıktısı - Program Çıktıları (1 -5 Puan Aralığı)

Ders Öğrenme Çıktısı	PÇ 1	PÇ 2	PÇ 3	PÇ 4	PÇ 5	PÇ 6	PÇ 7	PÇ 8	PÇ 9	PÇ 10	PÇ 11	PÇ 12	PÇ 13	PÇ 14
Seminer Bilgisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Meslek Bilgisi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kariyer Yönetimi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alanıyla ilgili güncel ve teorik bilgiler	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alanıyla ilgili güncel ve teorik bilgiler	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

<https://ebs.bilecik.edu.tr/pdf/dersbilgigetir/334279>